



TỔNG CÔNG TY KHÍ VIỆT NAM-CTCP
CÔNG TY
CỔ PHẦN BỌC ỐNG DẦU KHÍ VIỆT NAM

Số:/TTr-HĐQT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Phủ Mỹ, ngày tháng ... năm 2025

TỜ TRÌNH

Về việc thông qua Báo cáo kết quả SXKD năm 2024,
Kế hoạch SXKD năm 2025 của Công ty.

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14, được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17/06/2020;

Căn cứ Điều lệ của Công ty Cổ phần Bọc ống Dầu khí Việt Nam;

Hội đồng quản trị Công ty kính trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 xem xét thông qua kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 với các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh như báo cáo kèm theo.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 xem xét thông qua.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- BGD, BKS Cty (để biết);
- Lưu VT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Bùi Tường Định



TỔNG CÔNG TY KHÍ VIỆT NAM-CTCP
CÔNG TY CỔ PHẦN BỌC ỐNG DẦU KHÍ VIỆT NAM

DỰ THẢO



BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

Phú Mỹ, tháng 4 năm 2025

MỤC LỤC

PHẦN THỨ NHẤT	3
KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024	3
I. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024	3
II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CỦA TỪNG LĨNH VỰC	4
1. Công tác ký kết hợp đồng và triển khai thi công.....	4
2. Công tác phát triển thị trường, chào giá và đấu thầu.....	4
3. Công tác tài chính – kế toán, thực hành tiết giảm chi phí.....	4
4. An toàn – Sức khỏe – Môi trường	5
5. Hoạt động bảo dưỡng sửa chữa và kiểm định hiệu chuẩn	5
6. Lao động, đào tạo và hoạt động sáng kiến.....	5
7. Công tác cập nhật các quy định, quy trình hệ thống	6
8. Công tác khác	6
III. CÁC TỒN TẠI, KHÓ KHĂN	6
PHẦN THỨ HAI	7
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025	7
I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH	7
1. Thuận lợi	7
2. Khó khăn	7
II. NHIỆM VỤ CHÍNH	7
III. CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH CHỦ YẾU NĂM 2025	8
IV. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN	8
1. Ký kết hợp đồng và triển khai thi công.....	8
2. Công tác chào giá, đấu thầu và phát triển thị trường.....	8
3. Về quản trị, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực	9
4. Về hoạt động sản xuất.....	9
5. Về tài chính - kế toán.....	9
6. Các giải pháp khác:.....	10

PHẦN THỨ NHẤT
KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

I. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024

Căn cứ Nghị quyết số 08/NQ-ĐHĐCĐ ngày 25/4/2024 về cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 của Công ty Cổ phần Bọc ống Dầu khí Việt Nam (PVCoating) được Đại hội đồng cổ đông thông qua, Công ty PVCoating tổng kết, đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) năm 2024 như sau:

Trong năm 2024, PVCoating triển khai thực hiện các nhiệm vụ kế hoạch với nhiều khó khăn và thách thức, như: tình hình xung đột địa chính trị trên thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp; lĩnh vực sản xuất công nghiệp và dịch vụ trong nước còn gặp nhiều khó khăn. Ngành dầu khí trong nước tuy có nhiều chuyển biến tích cực nhưng đối diện với nhiều khó khăn, thách thức bởi xu hướng chuyển dịch năng lượng, các dự án dầu khí trong nước chưa nhiều. Việc phát triển, mở rộng thị trường bọc ống ra nước ngoài còn gặp nhiều khó khăn do chính sách bảo hộ của các nước sở tại, khoảng cách về địa lý dẫn đến chi phí vận chuyển cao làm giảm tính cạnh tranh.

Trong bối cảnh khó khăn, PVCoating đã nỗ lực thực hiện nhiều giải pháp đồng bộ như: tích cực tham gia tìm kiếm các công việc ngoài lĩnh vực bọc ống chính như dịch vụ gia công cơ khí, bảo dưỡng sửa chữa, sơn chống ăn mòn, hoạt động thương mại, ... tăng cường công tác quản trị, nâng cao năng suất lao động; tiết kiệm nguyên vật liệu trong sản xuất; tiết giảm chi phí quản lý; quản lý tốt công nợ. Đặc biệt Công ty luôn nhận được sự quan tâm, chỉ đạo, hỗ trợ từ phía Công ty mẹ Tổng Công ty khí Việt Nam (PV Gas) đã giúp đơn vị hoàn thành tốt các nhiệm vụ, chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2024.

Kết quả các chỉ tiêu chính đạt được:

Stt	Nội dung	Thực hiện năm 2023	Đơn vị: Tỷ đồng			
			Cả năm 2024		So sánh TH năm 2024 với (%)	
			Kế hoạch	Thực hiện	KH 2024	TH 2023
[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]=[5]/[4]	[7]=[5]/[3]
1	Giá trị sản lượng	244,5	210,00	265,17	126%	108%
2	Giá trị doanh thu	244,5	210,00	265,17	126%	108%
3	Lợi nhuận trước thuế	4,15	2,85	13,37	469%	322%
4	Lợi nhuận sau thuế	3,36	2,28	14,53	638%	433%
5	Nộp NSNN	6,49	8,37	9,47	113%	146%

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CỦA TỪNG LĨNH VỰC

1. Công tác ký kết hợp đồng và triển khai thi công.

Năm 2024, PVCoating đã có được một phần khối lượng của hợp đồng bọc ống Kinh Ngư Trắng (ký hợp đồng năm 2023) với giá trị doanh thu khoảng 170 tỷ đồng. Bên cạnh đó, Công ty cũng tích cực tham gia đấu thầu và ký kết được các hợp đồng dịch vụ gia công cơ khí, sơn chống ăn mòn, bảo dưỡng sửa chữa, thương mại...cho các khách hàng công nghiệp, dầu khí với tổng giá trị hợp đồng khoảng 118 tỷ đồng.

Đã thi công hoàn thành các hợp đồng với tổng giá trị doanh thu là 265,17 tỷ đồng, trong đó: (i) hợp đồng bọc ống dự án Kinh Ngư Trắng là 170 tỷ đồng và; (ii) các hợp đồng dịch vụ khác với giá trị khoảng 89 tỷ đồng trên tổng giá trị hợp đồng đã ký là 118 tỷ đồng.

2. Công tác phát triển thị trường, chào giá và đấu thầu

Đối với chuỗi dự án khí Lô B Ô Môn: (i) đã đàm phán, ký kết hợp đồng thi công bọc ống tuyến Onshore với tổng thầu PTSC; (ii) đã đàm phán, ký kết hợp đồng thi công bọc ống tuyến nội mở với tổng thầu PTSC MC; (iii) đã chào thầu bọc ống gói thầu tuyến ống Offshore (gói PC1 và PC2) cho các tổng thầu Vietsovpetro, PTSC, MCDermott,

PVCoating cũng đã tham gia chào giá/ đấu thầu, đàm phán hợp đồng các hợp đồng dịch vụ bọc ống, sơn trong lòng ống, ... tại các dự án: Lạc Đà Vàng, Thiên Nga - Hải Âu, đường ống dẫn xăng dầu sân bay Long Thành, ...vv.

Bên cạnh đó, Công ty đã từng bước quảng bá hình ảnh, hợp tác với các đối tác, chủ đầu tư, tổng thầu quốc tế để mở rộng thị trường dịch vụ bọc ống ra nước ngoài; tham gia chào giá cho các chủ đầu tư, tổng thầu đang triển khai các dự án dầu khí trong khu vực Đông Nam Á.

Liên kết với hãng sản xuất, đối tác nước ngoài, tăng cường hợp tác với các đối tác, đơn vị thành viên trong PV Gas (PV PIPE, DVK...), PVN trên cơ sở tận dụng thế mạnh của mỗi bên để mở rộng sản phẩm, dịch vụ đối với khách hàng trong các lĩnh vực công nghiệp, dầu khí, năng lượng tái tạo.

Về lâu dài, Công ty đang tiếp tục nghiên cứu tham gia các lĩnh vực mới nằm trong chuỗi giá trị của PV Gas. Việc này sẽ giúp Công ty duy trì sự phát triển ổn định và bền vững trong tương lai.

3. Công tác tài chính – kế toán, thực hành tiết giảm chi phí

Thực hiện đúng, đầy đủ chế độ tài chính, kế toán theo quy định hiện hành của Nhà nước, Tổng công ty và Công ty.

Quản trị tốt dòng tiền, đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động SXKD. Công ty đã xây dựng, lập phương án sử dụng tiền nhàn rỗi, sử dụng vốn vay đảm bảo an toàn, đạt hiệu quả kinh tế cao.

Việc quản lý công nợ được kiểm soát chặt chẽ, đúng quy định; Công tác thu hồi công nợ luôn được chú trọng góp phần gia tăng hiệu quả sử dụng vốn

cho Công ty. Trong năm 2024 Công ty đã thu hồi được phần lớn các công nợ quá hạn từ nhiều năm trước, các khoản công nợ còn lại đang được Công ty tiếp tục tích cực xử lý.

Công ty đã thực hiện rà soát, triển khai nhiều giải pháp để tiết giảm chi phí trong hoạt động sản xuất, như: bố trí ca kíp sản xuất hợp lý để nâng cao năng suất lao động; khuyến khích và áp dụng các sáng kiến, cải tiến kỹ thuật để tiết kiệm vật tư, nhân công, ca máy trong sản xuất; tăng cường tiết giảm các chi phí hành chính, hội họp, tiếp khách, công tác phí, ...vv.

4. An toàn – Sức khỏe – Môi trường

Công tác An toàn – Sức khỏe – Môi trường – An ninh luôn được PVCoating quan tâm chú trọng đặt lên hàng đầu, tuân thủ nghiêm túc các quy định về an toàn PCCN, PCCC; thường xuyên kiểm tra, giám sát chặt chẽ công tác an ninh, an toàn trong hoạt động sản xuất bên trong Nhà máy.

Tổ chức thực hiện tốt công tác an toàn lao động trong các hoạt động sản xuất, góp phần quan trọng trong việc hoàn thành các hợp đồng dịch vụ đúng tiến độ, đảm bảo chất lượng và hiệu quả kinh tế.

Hoàn thành đánh giá giám sát định kỳ năm 2024 hệ thống thống quản lý tích hợp AT-CL-MT theo tiêu chuẩn ISO 9001, 14001 và 45001 của đơn vị cấp chứng chỉ DNV; hoàn thành công tác kiểm tra an toàn, đánh giá nội bộ hệ thống quản lý tích hợp AT-CL-MT năm 2024 của Công ty.

Duy trì và áp dụng tốt hệ thống AT-CL-MT; hoạt động 5S được triển khai thường xuyên. Thực hiện khám sức khỏe định kỳ, khám phát hiện bệnh nghề nghiệp cho toàn thể CBCNV theo quy định.

5. Hoạt động bảo dưỡng sửa chữa và kiểm định hiệu chuẩn

Công tác bảo dưỡng ngăn ngừa, đột xuất cho máy móc, dây chuyền thiết bị được thực hiện theo đúng kế hoạch, đúng quy trình, tần suất, chất lượng và kịp thời, không xảy ra bất kỳ sự cố nào làm gián đoạn hoạt động sản xuất. PVCoating đã hoàn thành công tác bảo dưỡng tổng thể máy móc, dây chuyền thiết bị bọc ống để sẵn sàng phục vụ sản xuất cho các hợp đồng bọc ống chuỗi dự án Lô B Ô Môn và các hợp đồng dịch vụ khác.

100% các thiết bị/máy móc có yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn được theo dõi và kiểm định theo đúng quy định, đúng thời hạn; đáp ứng yêu cầu của các cơ quan đăng kiểm và đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định.

6. Lao động, đào tạo và hoạt động sáng kiến

Về lao động: Theo định biên là 158 người, tổng số lao động đến thời điểm ngày 31/12/2024 là 140 người.

Đào tạo: Đã tổ chức/cử 962 lượt người tham gia 39 khóa đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ; 100% CBCNV được tham gia các khóa đào tạo, huấn luyện theo quy định của pháp luật. Chi phí đào tạo thực hiện là 0,36 tỷ đạt 90% so với kế hoạch.

Phong trào sáng kiến, cải tiến được các bộ phận, tập thể, cá nhân tích cực triển khai; nhiều sáng kiến, cải tiến được triển khai áp dụng vào thực tế hoạt động sản xuất và đem lại lợi ích kinh tế và đã được Giám đốc Công ty công nhận và khen thưởng (02 mức A, 07 mức B và 01 mức C). Hiện các bộ phận đang tiếp tục triển khai nghiên cứu 05 sáng kiến, cải tiến để áp dụng vào hoạt động sản xuất.

7. Công tác cập nhật các quy định, quy trình hệ thống

Thường xuyên rà soát và cập nhật, sửa đổi bổ sung các quy chế, quy định, quy trình cho phù hợp với văn bản pháp luật của Nhà nước, Tổng Công ty cũng như tính chất đặc thù trong hoạt động SXKD của đơn vị, cụ thể:

- Cập nhật lại 02 quy chế và 02 quy định nội bộ;
- Xây dựng mới 01 quy trình, cập nhật lại 16 quy trình hệ thống, tác nghiệp và AT-CL-MT;
- Hoàn thành biên dịch sang tiếng Anh cho 47 quy trình, hướng dẫn để phục vụ cho các đối tác/ khách hàng nước ngoài.

8. Công tác khác

An sinh xã hội: đóng góp vào Quỹ phòng, chống thiên tai của địa phương; tổ chức quyên góp hỗ trợ người dân chịu ảnh hưởng bởi cơn bão số 3 (Yagi); đóng góp ủng hộ Quỹ tương trợ Dầu khí; tặng quà cho các cháu khó khăn ở tỉnh Hà Giang; tổ chức thăm, tặng quà các trẻ em nghèo gặp hoàn cảnh khó khăn trên địa bàn tỉnh BR-VT. Tham gia các phong trào xã hội, chính trị do tổ chức Công Đoàn, Đoàn thanh niên Tổng Công ty và chính quyền địa phương phát động.

Văn hóa doanh nghiệp: Tiếp tục duy trì và triển khai áp dụng văn hóa doanh nghiệp trong tất cả các hoạt động của Công ty, nhằm xây dựng môi trường làm việc văn minh, lịch sự, thân thiện, giúp Công ty phát triển ổn định bền vững nhằm đưa thương hiệu PVCoating đến với các khách hàng trong và ngoài nước.

III. CÁC TỒN TẠI, KHÓ KHĂN

Bên cạnh các kết quả đạt được như trên thì Công ty còn một số các tồn tại, khó khăn như:

- Kế hoạch SXKD của Công ty phụ thuộc rất lớn vào việc có được các hợp đồng dịch vụ bọc ống, trong khi số lượng các dự án dầu khí trong nước trong các năm gần đây có xu hướng giảm, ít có dự án mới; tiến độ triển khai một số dự án dầu khí lớn bị chậm tiến độ so với kế hoạch. Việc phát triển, mở rộng thị trường bọc ống ra nước ngoài cần thời gian.

- Đối với lĩnh vực dịch vụ ngoài ngành, mặc dù Công ty đã tích cực tìm kiếm cơ hội và ký kết được nhiều hợp đồng dịch vụ, doanh thu ngày càng tăng. Tuy nhiên, do tính chất cạnh tranh rất quyết liệt và tiềm ẩn nhiều yếu tố rủi ro trong quá trình thi công nên biên độ lợi nhuận không cao.

PHẦN THỨ HAI

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH

1. Thuận lợi

Công ty tiếp tục nhận được sự quan tâm chỉ đạo sát sao và kịp thời của Lãnh đạo Công ty mẹ PV GAS; sự hỗ trợ của các Ban, các đơn vị bạn, các đối tác, chính quyền địa phương ...

Tập thể cán bộ công nhân viên luôn đoàn kết nhất trí, quyết tâm cao và có nhiều kinh nghiệm; ngày càng chuyên nghiệp; luôn nỗ lực không ngừng để cùng vượt qua những khó khăn, thách thức.

Chuỗi dự án Lô B bắt đầu triển khai, việc này sẽ góp phần tạo công việc làm và thu nhập ổn định cho người lao động; giúp gia tăng doanh thu và lợi nhuận trong hoạt động SXKD của Công ty.

2. Khó khăn

Dự kiến tình hình kinh tế, chính trị thế giới trong năm 2025 còn nhiều diễn biến phức tạp và khó lường; nền kinh tế thế giới tiếp tục đối diện nhiều thách thức, như cuộc chiến thuế quan, xung đột địa chính trị. Đối với nền kinh tế trong nước mặc dù có dấu hiệu phục hồi nhưng còn tiềm ẩn nhiều yếu tố rủi ro về biến động giá vật tư, nguyên, nhiên, vật liệu, lạm phát, lãi suất cho vay cao, tỷ giá... sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm 2025.

Việc phát triển, mở rộng thị trường dịch vụ ngoài ngành luôn chịu sự cạnh tranh của các đơn vị trong và ngoài nước. Các chi phí đầu vào (nhân công, nguyên, nhiên, vật liệu, ...) tăng cao, biến động mạnh gây khó khăn cho công tác đấu thầu và ảnh hưởng đến hiệu quả của các hợp đồng dịch vụ.

II. NHIỆM VỤ CHÍNH

1. Hoàn thành thi công các hợp đồng bọc ống và dịch vụ đã ký kết đảm bảo an toàn, chất lượng, tiến độ. Đặc biệt sẵn sàng (nhà xưởng, máy móc, thiết bị, nhân lực, tài chính, ...) để thi công các hợp đồng bọc ống cho chuỗi dự án Lô B Ô Môn.

2. Tiếp tục tìm kiếm, mở rộng khách hàng trong và ngoài ngành; nghiên cứu mở rộng ngành nghề SXKD nhằm gia tăng hiệu quả của đơn vị.

3. Nâng cao công tác quản trị; rà soát, sắp xếp, tinh gọn bộ máy nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của đơn vị.

4. Kiểm soát, tiết giảm và sử dụng chi phí tối ưu phù hợp tình hình hoạt động; phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật nhằm nâng cao hiệu quả SXKD.

5. Thường xuyên rà soát, sửa đổi/bổ sung và hoàn thiện hệ thống văn bản quy phạm quản lý nội bộ phù hợp với các quy định của pháp luật, Tổng công ty và thực tiễn hoạt động của đơn vị.

6. Thực hiện các nhiệm vụ khác do Tổng công ty giao.

III. CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH CHỦ YẾU NĂM 2025

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2025
1	Giá trị sản lượng	Tỷ đồng	540,00
2	Giá trị doanh thu	Tỷ đồng	540,00
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	50,00
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	40,00
5	Nộp NSNN	Tỷ đồng	27,70
6	Thực hiện đầu tư và mua sắm trang thiết bị	Tỷ đồng	20,00

Cơ sở xây dựng kế hoạch:

Kế hoạch triển khai các gói thầu bọc ống tuyến ống dẫn khí bờ (Onshore) và tuyến ống dẫn khí nội mô của chuỗi dự án Lô B Ô Môn.

Kế hoạch triển khai dự án trong các lĩnh vực gia công cơ khí, sơn chống ăn mòn, bảo dưỡng sửa chữa, hoạt động thương mại, ... của các khách hàng, đối tác trong và ngoài nước mà PVCoating đã/ đang tiếp cận.

IV. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Ký kết hợp đồng và triển khai thi công.

Ký kết hợp đồng và triển khai thi công bọc ống tuyến ống Bờ - chuỗi dự án Lô B Ô Môn với khối lượng khoảng 104 km ống đường kính 18", 28" và 30", dự kiến triển khai thi công từ quý I/2025 đến quý IV/2025.

Ký kết hợp đồng và triển khai thi công bọc ống tuyến ống Nội mô - chuỗi dự án Lô B Ô Môn với khối lượng khoảng 45km ống đường kính 8", 10", 16", 20" và 28", dự kiến triển khai thi công từ cuối quý I/2025 đến quý II/2025.

Đàm phán, ký kết các hợp đồng dịch vụ thi công sơn trong lòng ống đường ống dẫn xăng dầu sân bay Long Thành, thi công bọc ống Riser nội mô, bọc ống Riser Lạc Đà Vàng, bọc lưới chống cháy, bọc Bend, ... cho các khách hàng PTSC Quảng Ngãi, PTSC MC, INCA (Thụy Điển).

2. Công tác chào giá, đấu thầu và phát triển thị trường

Tiếp tục theo dõi tiến độ triển khai 02 gói thầu tuyến ống biển (PC1, PC2) thuộc chuỗi dự án Lô B Ô Môn, dự án Thiên Nga - Hải Âu, và một số dự án khác để chào giá, đấu thầu, đàm phán và ký kết hợp đồng.

Phát triển mở rộng dịch vụ bọc ống ra thị trường nước ngoài thông qua việc hợp tác với các đối tác là các đơn vị tổng thầu, đại lý bán hàng trong nước và quốc tế.

Tích cực tham gia tìm kiếm và phát triển các dịch vụ, thương mại, tập trung vào các lĩnh vực mà PVCoating có thế mạnh (sơn chống ăn mòn, gia công cơ khí, bảo dưỡng sửa chữa, thi công xây lắp...); tính toán tối ưu các chi phí để xây dựng giá chào hợp lý nhằm tăng tính cạnh tranh.

Tăng cường hợp tác với các đơn vị trong khối dịch vụ, đơn vị thành viên trong PV Gas, PVN để mở rộng thị trường, mở rộng lĩnh vực hoạt động SXKD; nghiên cứu phát triển các lĩnh vực mới nằm trong chuỗi giá trị của PVGAS.

3. Về quản trị, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Thường xuyên rà soát cập nhật, sửa đổi bổ sung các quy chế, quy định, quy trình, hệ thống định mức của Công ty để phù hợp với các quy định của Nhà nước, Tổng Công ty.

Tổ chức đào tạo để nâng cao chuyên môn nghiệp vụ cho CBCNV; tập trung phát triển nguồn nhân lực kỹ thuật cao và có kỹ năng; tăng cường công tác đào tạo nội bộ, tự đào tạo để tiết giảm chi phí.

Thực hiện rà soát, sắp xếp và bố trí lao động phù hợp với khối lượng công việc tại từng thời điểm công việc trong năm để tăng tính hiệu quả. Tăng cường công tác quản lý chi phí hành chính, quản lý các hợp đồng dịch vụ nhằm đáp ứng được yêu cầu sản xuất, nâng cao hiệu quả và tiết kiệm chi phí.

4. Về hoạt động sản xuất

Tiếp tục nghiên cứu, cải tiến kỹ thuật để tối ưu hóa năng suất, hiệu suất dây chuyền thiết bị của nhà máy bọc ống nhằm hoạt động hiệu quả nhất; đảm bảo an toàn, chất lượng và đáp ứng tiến độ theo yêu cầu cho các hợp đồng bọc ống chuỗi dự án Lô B Ô Môn và các hợp đồng dịch vụ khác.

Thực hiện bảo dưỡng máy móc, dây chuyền thiết bị theo đúng tần suất và kế hoạch được phê duyệt; chủ động công tác mua sắm vật tư dự phòng, ... đảm bảo máy móc, dây chuyền thiết bị luôn trong tình trạng tốt nhất, sẵn sàng hoạt động sản xuất đáp ứng tiến độ các hợp đồng bọc ống.

Tổ chức, sắp xếp, bố trí nhân sự làm việc theo ca, kíp hợp lý nhằm đảm bảo sức khỏe của người lao động và tối ưu chi phí.

5. Về tài chính - kế toán

Cập nhật thường xuyên các thông tin về chế độ, chính sách của Nhà nước trong lĩnh vực Tài chính - kế toán, thuế nhằm đảm bảo việc thực hiện các nghiệp vụ tài chính - kế toán đúng các quy định hiện hành.

Quản lý chặt chẽ, sử dụng linh hoạt và hiệu quả nguồn vốn; xây dựng kế hoạch thu xếp vốn kịp thời để thực hiện các hợp đồng đã ký kết với khách hàng, đặc biệt là các hợp đồng bọc ống chuỗi dự án Lô B Ô Môn.

Quản trị tốt dòng tiền, công nợ để giảm thiểu rủi ro về dòng tiền và nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn của Công ty; xây dựng và áp dụng các công cụ quản lý hiệu quả nhằm hạn chế tối đa và sẵn sàng ứng phó với các rủi ro tài chính khi có tác động tiêu cực từ bên ngoài.

Thường xuyên theo dõi, đôn đốc, tích cực thu hồi công nợ của các khách hàng; Tiếp tục đẩy mạnh công tác quản lý chi phí, tiết kiệm trong các hoạt động SXKD của Công ty.

6. Các giải pháp khác:

Tiếp tục duy trì, cải tiến hệ thống quản lý An toàn - Chất lượng – Môi trường; đảm bảo an toàn cho các hoạt động SXKD Công ty.

Phát huy phong trào sáng tạo, sáng kiến, cải tiến kỹ thuật của Tập thể, cá nhân trong Công ty để áp dụng vào thực tế sản xuất nhằm tăng năng suất lao động, chất lượng sản phẩm; tiết kiệm nguyên, nhiên, vật liệu, ... để giảm giá thành sản phẩm, tăng tính cạnh tranh.

Từng bước đầu tư để nâng cao năng lực về nhà xưởng, trang thiết bị, máy móc nhằm chủ động chuẩn bị phục vụ thi công các hợp đồng dịch vụ, phù hợp với định hướng phát triển mở rộng các lĩnh vực SXKD của Công ty.

Trên đây là “Báo cáo kết quả thực hiện SXKD năm 2024 và kế hoạch năm 2025” của Công ty trình Đại hội đồng cổ đông thông qua, đồng thời mong muốn Đại hội đóng góp những ý kiến thiết thực giúp tập thể Ban điều hành và người lao động thực hiện thành công Nghị quyết Đại hội vì sự phát triển của Công ty.

Thay mặt Ban điều hành Công ty PVCoating, xin trân trọng cảm ơn và kính chúc các đồng chí Lãnh đạo, toàn thể Quý cổ đông và gia đình sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Xin trân trọng cảm ơn./.

GIÁM ĐỐC

Nguyễn Phương Thảo